



Александр Шестак

Профиль

Александр Шестак работает в тренинговой индустрии более 13 лет. За это время им создано и проведено более 900 тренингов, как в формате тренинг в классе, так и коучинг в полях. Александр на протяжении многих лет тесно взаимодействует с клиентами из сфер: Металлургия, Нефтехимическая промышленность, FMCG, Финансовый сектор. До этого момента на протяжении 6 лет работал в FMCG секторе, прошёл путь до Регионально Менеджера - Центрального Федеративного Округа (16 областей вокруг Москвы). Занимался: набором персонала в штат компании, обучением по темам: продажи, переговоры, управление, логистика, оценка эффективности дистрибьютора, работа с сетями... Проводил переговоры с крупнейшими клиентами Региона, как с собственниками бизнеса, так и наёмными ТОП менеджерами. Заключал контракты величиной в \$11 000 000. По итогам 2005 года Регион под руководством Александра, отмечен номинацией "Прорыв Года" за достижение экстраординарных результатов.

Основные клиенты

За время работы Александром Шестаком в компании Sellwell были разработаны и проведены программы развития и корпоративные тренинги для компаний: Сибур РФ и Интренешнл, Роснефть, НЛМК, Метинвест, Ингосстрах, ВТБ, Сбербанк России, Альфа Банк, Henkel, Heineken, MARS, Ferrero, Redbull, Русский продукт, Тиккурила, Мегафон, SunChemical, Гиперглобус и др.

Знаковые проекты

- Программы "Комплексная программа развития переговорной компетенции" для отдела продаж и маркетинга их различных отраслей бизнеса: нефтехимия, естественные монополии, FMCG, финансовый сектор, производственные компании...
- Программа "Продажи: грани синергии" для руководителей розничного и корпоративного бизнеса Ингосстрах.
- Программа "Развитие навыков продаж корпоративного блока" для клиентских менеджеров по работе с крупным и крупнейшим бизнесом ОАО Сбербанк России
- Программа "Профессиональные продажи B2B" для региональных менеджеров, в сфере больших продаж (промышленное оборудование)
- Программа "Эффективная работа с дистрибьютором", для сотрудников компаний ТНК-ВР, Хенкель, Тиккурила

Образование и сертификация

2013-2017	Harvard Law School, Harvard Negotiation Institute	Certificates: ✓ Secrets of Dealmaking; ✓ Dealing with Difficult Conversations; ✓ Negotiation Workshop: Improving your negotiation effectiveness ✓ Mediation Program advanced
2001	Российско - Канадский учебный центр (Московский Экономико-Энергетический Колледж, г. Москва и Southern Alberta Institute of Technology, Calgary)	Certificate in Finance (диплом "О профессиональной переподготовке")
1996 – 2001	Российская Государственная Академия Физической Культуры, Москва, Россия.	Государственный Диплом "Тренер, Специалист по физической культуре и спорту"

Карьера

2009 - сейчас	ООО "МэнэджВэлл" (www.managelwell.ru), тренинговая компания	Генеральный директор, тренер – консультант
2006 – 2009	ООО "Сэлл Вэлл" (www.sellwell.ru), тренинговая компания	Тренер - Консультант
2002 – 2006	ЗАО "Шварцкопф и Хенкель"	Региональный менеджер по продажам Центральный регион